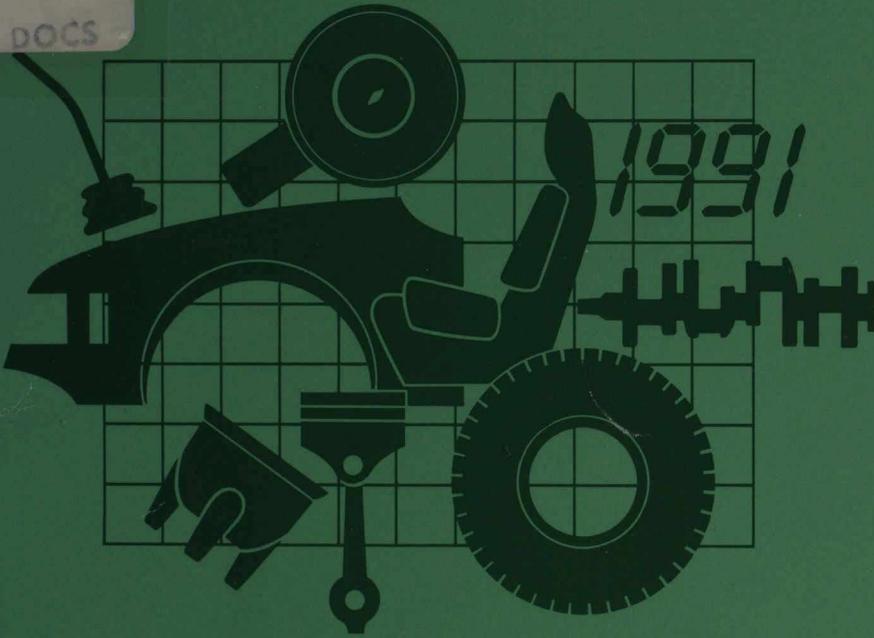


CAL
EA409
G77f
1991

DOCS



*Guide des
foires
commerciales de
l'automobile et
du camionnage
aux États-Unis
1991*

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada

*Guide des
foires
commerciales de
l'automobile et
du camionnage
aux États-Unis
1991*

(Deuxième édition)

Cette publication a été préparée
pour la

*Direction de la
promotion
du commerce et de
l'investissement —
États-Unis
Affaires extérieures et
Commerce extérieur
Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2*

et s'adresse exclusive-
ment aux entreprises de
l'industrie canadienne des pro-
duits de l'automobile qui
souhaitent exporter vers le
marché américain. Des copies
supplémentaires de cette publi-
cation peuvent être obtenues
gratuitement en écrivant à
l'adresse ci-dessus.

Concernant les autres
foires commerciales tenues ail-
leurs dans le monde, veuillez
communiquer avec:

*Info Export
Affaires extérieures et
Commerce extérieur
(Canada)
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Tél: (1-800) 267-8376*

Table des matières

	<i>Page</i>
Êtes-vous prêt à exporter aux États-Unis	4
■ La préparation	4
■ La stratégie commerciale	5
■ Le plan de mise en marché	6
Les foires commerciales : un excellent outil de vente	7
■ Pourquoi y participer?	7
■ Quelques conseils pour y réussir	7
Foires commerciales de l'automobile et du camionnage	10
Délégations commerciales du gouvernement canadien aux États-Unis	45
Bureaux commerciaux satellites du gouvernement canadien aux États-Unis	48
Centres du commerce international au Canada	49
Index chronologique des foires de 1991	51

Êtes-vous prêt à exporter aux États-Unis?

Le marché américain des produits de l'automobile (équipement d'origine, pièces de rechange accessoires, produits d'entretien) est un marché immense et complexe, où s'exerce une très forte concurrence. Là, vous aurez à rivaliser avec les prospères fabricants américains, et pour certains produits particuliers, avec les nombreux fabricants étrangers pour lesquels les États-Unis constituent le marché de consommation le plus riche et le plus intéressant.

Le marché américain des produits de l'automobile offre d'excellents débouchés aux fabricants canadiens, en particulier s'ils connaissent bien les automobiles, les camions et les autobus fabriqués aux États-Unis ainsi que le style de vie et le milieu américains.

Pour pouvoir exporter, votre entreprise doit :

- faire des affaires au Canada depuis au moins deux ans et y être établie;
- avoir des bilans financiers pour les deux dernières années ou un chiffre d'affaires annuel de plus de 100 000 \$;
- avoir de bonnes compétences en commercialisation et en gestion;
- avoir les moyens financiers d'augmenter au besoin sa production pour répondre à la demande du marché;
- être inscrite au réseau mondial d'information sur les exportations (WIN-EXPORTS) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Votre succès sur le marché américain des produits de l'automobile sera fonction des facteurs suivants :

- Votre produit : peut-il soutenir la concurrence en termes de qualité, de modèle et de prix et occupe-t-il un créneau du marché ?
- Votre persévérance : il est fort peu probable que vos ventes à l'étranger atteignent des sommets avant au moins deux ans. Avez-vous les reins assez solides pour traverser ces deux années ?
- Votre capacité de production : vous devez avoir la capacité de production nécessaire pour répondre à la demande du marché américain ou, encore, les ressources financières qu'il faut pour acquérir cette capacité.
- Votre capacité de respecter les délais de livraison : le moyen le plus sûr de faire rayer son nom de la liste des fournisseurs est bien de livrer la marchandise en retard.
- Votre préparation : plus vous serez préparé à vous lancer sur le marché américain, meilleures seront vos chances d'atteindre votre but.

La préparation

Voici ce qu'il faut faire pour préparer votre entreprise à pénétrer le marché américain des produits de l'automobile.

- Étudiez la qualité, la conception et le prix des produits offerts par vos concurrents, ainsi que les stratégies commerciales de

ces derniers, y compris leurs réseaux de distribution et le niveau de satisfaction de la clientèle.

- Comparez votre ou vos produits avec les produits semblables offerts sur le marché : notez les raisons pour lesquelles votre produit est susceptible de bien se vendre et les aspects que vous pourriez améliorer, changer ou adapter.
- Visitez une foire commerciale où est faite la promotion de la même gamme de produits que celle que vous offrez afin d'y analyser les méthodes de vente et le choix d'articles de promotion offerts et voir quels sont les meilleurs agents et les principaux acheteurs.
- Établissez un plan de mise en marché adapté au marché américain.
- Réglez toutes les questions concernant l'accès au marché américain (droits de douane, frais de courtage, coût de transport, etc.).
- Établissez le coût de vos produits en dollars américains et tenez compte dans votre facturation des droits de douane et autres droits ou frais de passage de frontière, de façon que votre client n'ait pas à affronter de tracasseries administratives.
- Réglez toutes les questions financières : conditions de vente, *pro forma* des revenus et des dépenses, capitaux requis.
- Obtenez une cote de crédit aux États-Unis.

- Rencontrez le délégué commercial du Canada en poste dans la région où vous avez choisi d'offrir votre produit afin de recevoir ses conseils quant au choix de distributeurs, fournisseurs, détaillants et clients éventuels ainsi qu'à la stratégie publicitaire la plus pertinente.
- Assurez une présence aussi grande que possible en ayant une ligne « 800 » et même, si possible, un bureau de ventes.

La stratégie commerciale

Un bon plan de commercialisation vous aidera à augmenter vos ventes et vos profits et à faire une utilisation plus judicieuse du personnel et des ressources dont vous disposez. Le marché américain des produits de l'automobile est difficile à percer et les entreprises qui le lorgnent ont davantage à bien se préparer.

La stratégie de commercialisation se fonde en premier lieu sur la collecte de données pertinentes.

- Énumérez vos attentes en ce qui concerne le marché américain, en termes de clientèle, de fournisseurs, d'employés, de sources de financement et autres facteurs pertinents.
- Analysez la performance de votre entreprise, la conjoncture économique actuelle et la pénétration du marché.

- Évaluez les points forts et les points faibles de votre entreprise : la qualité de ses méthodes de gestion, et de commercialisation, la qualité de ses produits, l'accès aux approvisionnements, et sa capacité de soutenir la concurrence.
- Évaluez les données recueillies lors de votre visite de la région cible (voir *La préparation*); identifiez les produits que ce segment du marché est susceptible d'acheter.
- Fixez vos objectifs de ventes, établissez vos prix en dollars américains (y compris les profits et tous les coûts) et choisissez un réseau de distribution qui convient à votre produit.
- Déterminez les investissements requis au chapitre des immobilisations, du bureau des ventes, des distributeurs, de la publicité, des foires commerciales et du personnel.
- Donnez-vous des délais pour atteindre vos objectifs, et des mécanismes de contrôle et d'évaluation de vos activités de commercialisation.

Le plan de mise en marché

Avec quelques collaborateurs représentant les principaux services de votre entreprise, établissez un plan de commercialisation adapté au marché américain.

- Définissez le marché cible, les produits, les prix, le réseau de distribution, et la promotion.

- Déterminez le volume et le coût de la production destinée à ce marché.
- Évaluez, d'une façon réaliste, les coûts d'emballage, de distribution, de promotion, de service après-vente et de commercialisation.
- Formez une équipe de gestion chargée du marché américain.

Avec un tel plan de commercialisation, vos chances seront meilleures de bien percer le marché américain.

Les foires commerciales : *un excellent outil de vente*

Pourquoi y participer ?

Pour une entreprise bien établie, la foire commerciale constitue un excellent outil de promotion et de vente. Pour le nouveau venu sur le marché, elle permet :

- de prendre connaissance de ce qui se vend dans le domaine des produits de l'automobile;
- de bien connaître le marché, les concurrents et les acheteurs;
- de se choisir des représentants; et
- d'affirmer sa présence sur le marché.

Bien planifiée et bien annoncée, la foire commerciale constitue l'outil de promotion et de vente le plus rentable puisqu'elle rassemble les vendeurs et les acheteurs intéressés par un même produit.

La foire commerciale ressemble un peu à un marché ou à un souk en ce sens qu'on peut s'y déplacer à souhait, regarder, toucher et comparer les diverses marques d'un même produit.

Les foires commerciales attirent essentiellement les entreprises de la région où elle se tient, même si des sociétés étrangères y exposent leurs produits. Ces foires reçoivent entre 500 et 100 000 visiteurs et parfois plus.

La rentabilité

La foire commerciale maximise vos efforts de commercialisation. En effet, dans une foire

commerciale, vous pouvez facilement faire entre quatre et six présentations de votre produit par heure à une clientèle triée sur le volet qui s'est libérée du téléphone et des mille et une occupations du bureau et a payé les frais d'entrée pour voir votre gamme de produits.

D'après nos évaluations, il coûte au bas mot 6 000 \$ US pour participer à une foire de trois jours à New York et passer deux journées de suivi. Même si au premier abord ce montant peut paraître exorbitant, il est apparu, à la lumière des renseignements obtenus par des sondages auprès de participants, qu'on peut facilement effectuer quatre ventes pour le prix d'une seule qu'il aurait fallu de plus faire précéder d'appels téléphoniques et de visites à des clients virtuels.

Quelques conseils pour y réussir

Les préparatifs

- Réservez votre stand longtemps à l'avance pour vous assurer un emplacement de choix. Dans la mesure du possible, choisissez un emplacement situé en bordure d'une allée très passante comme, par exemple, à proximité de l'entrée ou de la sortie, d'un restaurant, d'une aire de repos ou près d'un exposant prestigieux. Inscrivez votre nom sur une liste d'attente au cas où les meilleurs emplacements se libéreraient.

- Prévoyez un budget réaliste pour la location et l'aménagement du stand, le mobilier, les services, les frais de déplacement et les dépenses du personnel, le transport du matériel et le matériel publicitaire.
- Établissez un programme dans une perspective promotionnelle et en fonction des objectifs que vous vous êtes fixés.
- S'il vous faut aménager votre stand, adjoignez-vous les services de designers compétents qui préparent un stand qui attirera les visiteurs et les intéressera à votre produit.
- Si vous prévoyez avoir besoin d'aide sur place, communiquez à l'avance avec la division des services de la foire.
- Profitez de toutes les occasions de promotion offertes par les organisateurs de la foire.
- Encouragez vos représentants sur place à faire connaître votre produit et à promouvoir votre participation à la foire.
- Préparez bien les personnes qui vous représenteront au stand. Renseignez-les sur les objectifs de la foire, le genre de clientèle qui la fréquente, les produits en montre et autres renseignements importants.
- Contactez une assurance à court terme pour la durée de la foire.

Le stand

C'est votre produit que l'acheteur vient voir et vous devez absolument le mettre en évidence. Les autres artifices ne font que vous éloigner de l'objet de votre participation qui est de vendre et distraient de plus le visiteur de l'objet de sa visite, qui est d'acheter.

- Présentez les nombreuses facettes de votre produit.
- Aménagez votre stand en fonction de votre produit. Dans la mesure du possible, présentez-le en état de fonctionnement et mettez aussi en évidence ses diverses utilisations, la qualité de sa fabrication et ses avantages.
- Faites preuve de créativité dans la présentation de votre produit. Encouragez les visiteurs à en faire l'essai sur place.
- Distribuez des articles de promotion qui sont en rapport avec le produit que vous offrez.
- Distribuez la documentation technique dans laquelle sont décrits les caractéristiques du produit, les modèles disponibles et autres données pertinentes.
- Invitez les gens qui visitent votre stand à signer votre « registre des visiteurs ».
- Gardez en tout temps votre stand propre, ordonné et bien éclairé.

Les responsables du stand

Ne choisissez que vos meilleurs vendeurs et vendeuses pour vous représenter au stand. Ils doivent être en mesure d'évaluer rapidement les besoins des visiteurs et d'y adapter leur présentation.

- Préparez vos représentants au moyen de jeux de rôle. La clientèle des foires commerciales est habituellement une clientèle spécialisée qui pose des choix éclairés.
- Récompensez le meilleur vendeur chaque jour.
- Fournissez à vos vendeurs le soutien technique nécessaire.
- Assurez-vous que vos représentants portent des vêtements qui les distinguent facilement des visiteurs.
- Ne surchargez pas l'emploi du temps de vos représentants. Prévoyez plutôt un horaire allégé avec des périodes de repos, des pauses repas et autres afin qu'ils demeurent dynamiques et accueillants.
- Demandez à vos représentants de remplir une fiche pour chaque client virtuel et d'y inscrire leurs nom, adresse, numéro de téléphone ainsi que le nom du produit qui les intéresse (modèle, grosseur, couleur), la quantité, le genre d'utilisation prévue et les délais de livraison souhaités (semaine, mois, trimestre suivant, etc.).
- Mettez vos fiches en sécurité : retirez-les du stand à toutes les heures ou avant de quitter le soir.

Le suivi

Un client intéressé ne représente pas automatiquement une vente !

- Faites-lui parvenir dans les plus brefs délais la documentation sur votre produit ou autre information complémentaire.
- Communiquez avec les visiteurs qui se sont montrés très intéressés dans votre produit afin d'obtenir un rendez-vous.
- Faites parvenir une carte de remerciement à toutes les personnes qui ont signé votre registre des visiteurs. Profitez-en pour leur présenter brièvement vos produits et les services que vous offrez et invitez-les à communiquer avec vous et à visiter vos installations. Inscrivez leur nom sur votre liste d'envoi et, surtout, agissez avec célérité.
- Obtenez, des organisateurs de la foire, la liste des visiteurs afin de mener une campagne postale avant la foire de l'année prochaine.
- Faites une évaluation de votre participation : a-t-elle été profitable ? Quels aspects faudra-t-il améliorer la prochaine fois et que faudra-t-il faire ?

Foires commerciales de l'automobile et du camionnage

American Association of Motor Vehicle Administrators

(Nationale)

Systèmes d'enregistrement, matériel et logiciel connexes, systèmes d'audio-messagerie, équipement de poursuite optique compatible aux systèmes informatique du ministère des véhicules-moteurs.

Participants : Administrateurs, gestionnaires principaux de toute agence jouant un rôle dans la réglementation de la circulation automotrice

Organisateurs : Leslie Frank, directeur des expositions
American Association of Motor Vehicle Administrators
4200 Wilson Boulevard, Suite 600
Arlington, VA 22203
Téléphone : (703) 522-4200
Télécopieur : (703) 722-1553

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
25 au 29 août	New York Hôtel Grand Hyatt	50	800
1992			
13 au 17 septembre	Detroit AD	55	850

*Nota: Données non confirmées.

American Automotive Leasing Association

(Nationale)

Automobiles, logiciels, services juridiques et connexes

Participants : P.d.g. d'entreprises de location à bail

Organisateurs : John Fitch, Executive Director
American Automotive Leasing Association
1001 Connecticut Avenue, NW, Suite 1201
Washington, DC 20006
Téléphone : (202) 223-2600

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991	Pas de foire prévue		

American Retreaders Association

(Nationale)

Matériel de réparation de pneus, systèmes et services informatiques connexes, traitement de rebuts de pneus

Participants : Spécialistes du rechapage, gérants de stations-service

Organisateurs : John Wagner, Expositions American Retreaders Association
P.O. Box 17203
Louisville, KY 40217
Téléphone : (502) 367-9133
Télécopieur : (502) 367-9570

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
18 au 20 avril	Louisville Kentucky Fair Exposition Center	175	7 700
1992			
8 au 10 avril	Louisville Kentucky Fair Exposition Center	185	8 000

*Nota: Données non confirmées.

American Traffic Service Association Show

(Nationale)

Aide à la circulation : barricades, panneaux signalisateurs, marquage et feux de chaussée; feux de circulation

Participants : Représentants des municipalités et des gouvernements; entreprise privée

Organisateurs : American Traffic Service Association
 5440 Jefferson Davis Highway
 Fredericksburg, VA 22407
 Téléphone : (703) 898-5400
 Télécopieur : (703) 898-5510

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
du 20 au 22 janvier	Orlando Hôtel Walt Disney Dolphin	125	1 500

*Nota: Données non confirmées.

*American Trucking Association (ATA)
Management Conference and Exhibit*

(Nationale)

Services informatiques à l'intention des gérants de parcs de camions : gestion des pneus, de l'équipement, des limites de charge, des moteurs, des données sur les chauffeurs, des patrouilles routières et des comptes

Participants : Propriétaires et présidents de sociétés de camionnage établies à travers les États-Unis, et haute direction des fournisseurs

Organisateurs : Thomas J. Donahue, 2200 Mill Road
 President Alexandria, VA 22314
 American Trucking Association Téléphone : (703) 838-1800
 Télécopieur : (703) 689-39335

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
20 au 23 octobre	Washington Hilton	120	2 000
1992			
25 au 28 octobre	New Orleans Hilton	125	2 200

*Nota: Données non confirmées.

*Automotive Parts & Accessories
Association Show (APAA)*

(Internationale)

Gamme complète de produits et d'accessoires de rechange pour automobiles et camions; produits et services de soutien aux détaillants

Participants : Grossistes du monde entier, détaillants affiliés et indépendants, concessionnaires d'automobiles, propriétaires d'ateliers de service et de réparation

Organisateurs : William T. Glasgow, Sr. Convention Director
Automotive Parts & Accessories Association
16011 South Park Avenue
South Holland, IL 60473
Téléphone : (708) 333-9292
Télécopieur : (708) 333-4086

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
8 au 10 octobre	Chicago McCormick Place East	1 000	30 000
1992			
2 au 4 octobre	Chicago McCormick Place North	1 000	30 000

*Nota: Données non confirmées.

**ASC-CA Automotive Service
& Body Shop Trade Show**

(Régionale)

Gamme complète de produits, des pneus aux services informatiques et à l'équipement lourd, utilisés dans les ateliers de débosselage de carrosseries d'automobiles, de camions et d'autobus; équipement de réparation automobile.

Participants : Propriétaires d'ateliers de débosselage, exploitants de services de remorquage, exploitants de stations-service à succursales

Organisateurs : Automotive Shows Inc. 27692 Deputy Corel
Laguna Hills, CA 92563
Téléphone : (714) 362-9702
Télécopieur : (714) 362-9803

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
Nord 1991			
16 au 17 mars	San Jose Convention Center	130	4 500
Sud 1991			
28 au 30 juin	Anaheim Convention Center	240	8 500

*Nota: Données non confirmées.

Auto Truck Dealers — Wisconsin

(Régionale)

Gamme variée de produits et de services à l'intention des concessionnaires

Participants : Concessionnaires de camions, concessionnaires d'automobiles, détaillants

Organisateurs : Dave Williams,
Show Director
P.O. Box 5345
Madison, WI 53705
Téléphone :
(608) 251-5577

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991	Pas de foire prévue		

Auto Truck Salvage Association — Pennsylvania

(Régionale)

Équipement de déboulonnage et écraseurs d'automobiles et camions, pièces d'automobile usagées, services connexes

Participants : Exploitants de cours de récupération et concessionnaires de pièces d'automobile usagées de Pennsylvanie et du New Jersey

Organisateurs : Pennsylvania Auto Truck Salvage Association
P.O. Box 88
Harrisburg, PA 171108
Téléphone :
(717) 763-1777

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
5 au 8 septembre	Atlantic City Trump's Castle	30	300

*Nota: Données non confirmées.

Automotive Aftermarket Show — Big "I" (Internationale)

Toutes les principales composantes, y compris moteurs, châssis, pompes à essence, freins, systèmes d'échappement, outils et équipement; produits chimiques, peinture et fournitures de finition; accessoires

Participants : Acheteurs des principaux distributeurs, grossistes, détaillants de pièces d'automobile, garages à succursales; gouvernements

Organisateurs : Hall Ericson Inc. 150 Burlington Avenue
Clarendon Hills, IL
Téléphone : (708) 850-7779
Télécopieur : (708) 850-7843

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
26 au 28 février	Chicago McCormick Place	600	30 000
1992			
18 au 20 novembre	Concurremment avec SEMA Las Vegas Convention Center	2 000	50 000

*Nota: Données non confirmées.

Automobile Dealers Association — Arkansas

(Régionale)

Pièces, accessoires et services

Participants : Concessionnaires affiliés, fabricants, détaillants

Organisateurs : Arkansas Automobile Dealers Association
 P.O. Box 3707
 Little Rock,
 AR 36197
 Téléphone :
 (501) 372-2596
 Télécopieur :
 (501) 372-2596

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
7 au	Hot Springs		
9 avril	Convention Center	60	250

Automobile Dealers Association — Georgia

(Régionale)

Gamme variée de produits et de services à l'intention des concessionnaires

Participants : Concessionnaires affiliés, fabricants

Organisateurs : Georgia Automobile Dealers Association
 4000 Cumberland,
 Bld 900-A
 Atlanta, GA 30339
 Téléphone :
 (404) 432-1658

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
2 au	Sea Island		
5 juin	The Cloister	50	160

*Nota: Données non confirmées.

Automotive Engine Rebuilders Association (AERA) (Nationale)

Produits et équipement de reconstruction de moteurs, y compris composantes de moteur, instruments d'inspection interne, équipement de nettoyage, pompes à huile et fournitures d'ateliers de constructions mécaniques

Participants : Ateliers spécialisés de construction de machines, reconstruteurs de moteurs, grossistes, détaillants de pièces d'automobile

Organisateurs : Automotive Engine Rebuilders Association
 330 Lexington Drive
 Buffalo Grove,
 IL 60089-6998
 Téléphone :
 (708) 541-6550
 Télécopieur :
 (708) 541-5808

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
13 au 15 juin	Indianapolis	150	4 300
1992			
18 au 20 juin	Cincinnati ÂD	160	4 500

*Nota: Données non confirmées.

*Automotive Parts & Accessories
Association Show*

(Internationale)

Gamme complète de produits et d'accessoires de rechange pour automobiles et camions; produits et services de soutien aux détaillants

Participants : Grossistes du monde entier, détaillants affiliés et indépendants, concessionnaires d'automobiles, propriétaires d'ateliers de service et de réparation

Organisateurs : William T. Glasgow, Sr. Convention Director
Automotive Parts & Accessories Association
16011 South Park Avenue
South Holland, IL 60473
Téléphone : (708) 333-9292
Télécopieur : (708) 333-4086

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
8 au 10 octobre	Chicago McCormick Place East	1 000	30 000
1992			
2 au 4 octobre	Chicago McCormick Place North	1 000	30 000

*Nota: Données non confirmées.

Automotive Parts Rebuilders Association

(Nationale)

Freins, embrayages, transmissions, moteurs et autres pièces d'automobile, équipement et services de reconstruction

Participations Fabricants, distributeurs, fournisseurs et reconstruteurs

Organisateurs : Automotive Parts Rebuilders Association
 6849 Old Dominion Drive, Suite 352
 McLean, VA 22101
 Téléphone : (703) 790-1050
 Télécopieur : (703) 790-1057

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
13 au 16 octobre	Nashville Hotel Opryland	350	3 600
1992			
24 au 28 octobre	Las Vegas Hilton	350	5 000

*Nota: Données non confirmées.

Automotive Wholesalers Association — Illinois (Régionale)

Produits de rechange pour automobiles et camions, accessoires et services connexes

Participants : Grossistes de pièces d'automobile, concessionnaires, revendeurs

Organisateurs : Illinois Automotive Wholesalers Association
 P.O. Box 4040
 Springfield, IL 62708
 Téléphone : (217) 786-2850
 Télécopieur : (217) 529-3705

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
5 au 7 septembre	Arlington Heights Woodfield Hilton	85	1 000
1992			
10 au 12 septembre	Springfield Holiday Inn East	85	1 000

Automotive Wholesalers Association — Montana/Kansas (Régionale)

Gamme complète de produits de rechange pour automobiles et camions, accessoires

Participants : Grossistes affiliés, revendeurs, concessionnaires, grands ateliers de réparation

Organisateurs : Automotive Wholesalers Association
 425 East McCarty Street,
 Drawer 1049
 Jefferson City, MO 65102
 Téléphone : (314) 636-5815
 Télécopieur : (314) 635-3215

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991	Pas de foire prévue		

*Nota: Données non confirmées.

*Automotive Wholesalers Association —
North Carolina/Virginia*

(Régionale)

Produits de rechange pour automobiles et camions, accessoires et services connexes

Participants : Grossistes, grands détaillants des deux États

Organisateurs : John Gill, Executive Vice-President
Automotive Wholesalers Association
219 N Boylan Street
Raleigh, NC 27603
Téléphone : (919) 821-1314

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991	Congrès seulement		

Automotive Wholesalers Association — Ohio

(Régionale)

Pièces de rechange pour automobiles et camions

Participants : Grossistes affiliés, détaillants, concessionnaires

Organisateurs : Ohio Automotive Wholesalers Association
1560 Fishinger Road
Columbus, OH 43221
Téléphone : (614) 451-0573
Télécopieur : (614) 451-9382

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
Septembre	Columbus		
À D	Veterans Memorial Auditorium	225	2 800

*Nota: Données non confirmées.

Automotive Wholesalers Association — Oklahoma (Régionale)

Pièces de rechange pour automobiles et camions, services connexes, équipement usiné

Participants : Grossistes affiliés, concessionnaires, détaillants

Organisateurs : Oklahoma Automotive Wholesalers Association
 P.O. Box 270055
 Oklahoma City, OK 73137
 Téléphone : (405) 946-8401
 Télécopieur : (405) 942-4021

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
6 au 7 avril	Oklahoma City Fairgrounds	200	4 000
1992			
3 au 4 avril	Oklahoma City Fairgrounds	200	4 100

*Nota: Données non confirmées.

Automotive Wholesalers Association — Texas (Régionale)

Pièces de rechange pour automobiles et camions, accessoires, équipement d'atelier de fabrication; fournitures d'atelier de débosselage

Participants : Grossistes affiliés, concessionnaires, fabricants, détaillants

Organisateurs : Texas Automotive Wholesalers Association P.O. Box 788
Austin, TX 78767
Téléphone : (512) 444-3556
Télécopieur : (512) 444-0858

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
18 au 19 octobre	Arlington Convention Center	200	1 600
1992			
23 au 24 octobre	Austin Convention Center	200	1 600

*Nota: Données non confirmées.

Battery Council International

(Internationale)

Gamme complète de produits et services pour batteries; accumulateurs d'acide de plomb

Participants : Fabricants, fournisseurs et concessionnaires

Organisateurs : Battery Council
 111 E Wacker Drive,
 Suite 600
 Chicago, IL 60601
 Téléphone :
 (312) 644-6610
 Télécopieur :
 (312) 565-4658

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
21 au 24 avril	Washington Sheraton	60	700
1992			
17 au 21 mai	Monte Carle Monaco Loews	65	800

*Nota: Données non confirmées.

Central States Truck Show

(Régionale)

Pièces de camions, accessoires et services connexes. Foire biennale

Participants : Gérants de parc régional de camions; propriétaires/exploitants; spécialistes en transport et en entretien

Organisateurs : Southex Exhibitions 135 Delaware Avenue, Suite 102
Buffalo, NY 14202
Téléphone : (716) 852-2006
Télécopieur : (716) 854-0962

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991	Pas de foire		
1992	Chicago		
ÀD	McCormick Place	250	16 500

Great Lakes Auto Parts and Equipment Show

(Régionale)

Éventail complet de pièces d'automobile et de camion; pneus, roues et services connexes

Participants : Concessionnaires de pneus du Michigan et des régions voisines

Organisateurs : Tire Vehicle Association Show 221 N Pine Street
Lansing, MI 48933
Téléphone : (517) 372-5656

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991	Searborn		
1 au 2 février	Grand Manor	125	1 500

*Nota: Données non confirmées.

Independent Battery Manufacturers Association (Nationale)

Produits et services pour batteries

Participants : Membres de l'association et leurs invités

Organisateurs : Independent Battery Manufacturers Association
 100 Larchwood Drive
 Largo, FL 33540
 Téléphone : (813) 586-1408
 Télécopieur : (813) 586-1400

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
22 au	Chicago		
25 octobre	Palmer House	80	500

International Carwash Association (Internationale)

Équipement lourd de lave-auto, savon, produits chimiques, purificateurs d'air, cours de formation en sécurité et services informatiques connexes

Participants : Exploitants de lave-auto, gérants de lave-auto

Organisateurs : Carwash Association
 One East 22nd Street,
 Suite 400
 Lombard, IL 60148
 Téléphone : (708) 495-0100
 Télécopieur : (708) 495-0144

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
24 au	Chicago		
26 juin	O'Hare Exposition Center	200	8 000

*Nota: Données non confirmées.

Mid-America Trucking Show

(Régionale)

Poids lourds (catégorie 8), pièces de rechange, accessoires, services connexes et équipement

Participants : Exploitants de parcs (60 % des participants sont propriétaires de 5 à 10 camions), distributeurs

Organisateurs : Tim Young, Show Manager, Exhibit Management Associates Inc. 3701 Taylorsville Road, Suite 4, Louisville, KY 40220
Téléphone : (502) 458-4487
Télécopieur : (800) 626-2370

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
21 au 23 mars	Louisville Fair & Exposition Center	500	30 000
1992			
19 au 21 mars	Louisville Fair & Exposition Center	500	30 000

Midwest Service Station Dealers

(Régionale)

Filtres à air, batteries, pneus et autres produits et équipement de stations-service

Participants : Gérants de stations-service et d'ateliers de réparation d'automobiles de l'Indiana, du Kansas, de l'Ohio, du Tennessee et de la Virginie occidentale

Organisateurs : Midwest Service Station Dealers of America 1010 E 86 Street, Building 1040, Suite 448 Indianapolis, IN 46240
Téléphone : (317) 843-2763

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991	Pas de foire		

*Nota: Données non confirmées.

Motor Carriers — Kansas

(Régionale)

Camions-remorques, produits, équipement et services de camionnage

Participants : Transporteurs régionaux, fabricants, distributeurs

Organisateurs : Motor Carriers Association
 2900 S Topeka Boulevard
 Topeka, KS 66601
 Téléphone : (913) 267-1641
 Télécopieur : (913) 255-6551

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
17 au 19 septembre	Wichita Ramada Inn	60	600
1992			
22 au 24 septembre	Wichita Ramada Inn	60	600

Mobile Air Conditioning Society (Macs)

(Nationale)

Climatiseurs, pièces et accessoires pour automobiles

Participants : Fabricants, succursales de réparations et indépendants

Organisateurs : National Automotive Radiator Service Assoc.
 P.O. Box 1307
 Lansdale, PA 19446
 Téléphone : (215) 362-5800
 Télécopieur : (215) 855-7257

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
13 au 17 janvier	Las Vegas Riviera	150	1 000

*Nota: Données non confirmées.

*National American Trucking Association —
Private Trucking*

(Nationale)

Camions, cabines, carrosseries et services (l'exposition est fermée durant les réunions officielles de l'association)

Participants : Transporteurs privés et associés

Organisateurs : Thomas L. Moore, Executive Director
National American Trucking Association
Private Trucking Show
1320 Braddock Place, Suite 720
Alexandria, VA 22314
Téléphone : (703) 683-1300
Télécopieur : (703) 683-1217

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
7 au	New Orleans		
10 avril	Hôtel Marriott	175	800

*Nota: Données non confirmées.

National Association of Fleet Administrators

(Nationale)

Produits et services pour la gestion des parcs, de l'assurance au logiciel informatique

Participants : Gérants de parcs des 500 sociétés Fortune

Organisateurs : National Association of Fleet Administrators
120 Wood Avenue SO,
6th Floor
Iselin, NJ 08830
Téléphone : (201) 494-8100
Télécopieur : (201) 494-6789

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
28 avril au 1 ^{er} mai	Atlanta Marriott Marquis	200	1 500
1992			
12 au 15 avril	Toronto Sheraton Centre	200	1 500

National Autobody Congress and Exhibition*(NACE)*

(Nationale)

Éventail complet de machinerie et de produits pour ateliers de débosselage; un certain nombre de pièces d'automobiles et de camions.

Participants : Propriétaires et gérants d'ateliers de débosselage; représentants de compagnie de location d'équipement

Organisateurs : Pamela Miller
NACE
P.O. Box 1368
Bedford, Texas 76095
Téléphone : (817) 283-8953
Télécopieur : (817) 571-6152

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
Du 5 au 8 décembre	Las Vegas Convention Center	450	17 000

*Nota: Données non confirmées.

National Automobile Dealers Show

(Nationale)

Composantes de rechange, lancement de nouveaux produits à l'intention de l'industrie automobile, produits faits sur mesure pour les concessionnaires

Participants : Concessionnaires, grossistes, fabricants

Organisateurs : National Automobile Dealers Show
8400 West Park Drive
McLean, VA 22102
Téléphone :
(703) 821-7000

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
9 au 12 février	Atlanta World Congress Center	400	20 000
1992			
8 au 11 février	Dallas Convention Center	400	20 000

National Automobile Dealers/Truck Dealers Association

(Nationale)

Produits de rechange, accessoires et services aux concessionnaires

Participants : Concessionnaires d'automobiles et de camions

Organisateurs : National Automobile Dealers/Truck Dealers Association Show
8400 West Park Drive
McLean, VA 22102
Téléphone :
(703) 821-7000

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
6 au 9 avril	Nashville Hôtel Opryland	90	1 800
1992			
11 au 14 avril	San Francisco Hilton	90	1 800

*Nota: Données non confirmées.

National Automotive Radiator Service Association (Nationale)

Radiateurs, noyaux et accessoires

Participants : Fabricants, ateliers de réparation de radiateurs à succursales, ateliers indépendants

Organisateurs : National Automotive Radiator Association
 P.O. Box 1307
 Lansdale, PA 19446
 Téléphone : (215) 362-5800
 Télécopieur : (215) 855-7257

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
12 au	Reno		
17 mars	Bally's	200	800

National Courier Association of Canada (Nationale)

Camions, équipements, systèmes de communication, assurance, services informatiques

Participants : Principales compagnies de messageries, indépendants

Organisateurs : National Courier Association of America
 P.O. Box 2705
 Fairfax, VA 22031
 Téléphone : (703) 385-1389
 Télécopieur : (703) 273-0456

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
28 avril au	Ponte Verda		
1 ^{er} mai	Beach, FL		
	Marriott Sawgrass Resort	26	300

*Nota: Données non confirmées.

National Independent Automobile Dealers Association

(Nationale)

Produits de rechange, services, encan d'automobiles, matériel d'ordinateur et logiciels

Participants : Concessionnaires indépendants, concessionnaires autorisés de voitures usagées

Organisateurs : National Independent Auto Dealers Association
2521 Brown Boulevard, Suite 100
Arlington, TX 76006-5299
Téléphone : (817) 640-3838
Télécopieur : (817) 649-5866

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
27 février	New Orleans		
au 2 mars	The Fairmont	60	700
1992			
À D	Los Angeles		
	Century Plaza	75	800

National School Transport Association

(Nationale)

Autobus scolaires, accessoires, équipement et services

Participants : Entreprises de transport scolaire, gérants de parcs

Organisateurs : National School Transport Association
P.O. Box 2639
Springfield, VA 22152
Téléphone : (703) 644-0700
Télécopieur : (703) 644-9385

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
14 au	Hartford		
17 juillet	Hôtel Sheraton	50	500

*Nota: Données non confirmées.

National Street Rod Association

(Nationale)

Voitures d'avant 1948, pièces et services

Participants : Membres inscrits et amateurs de voitures

Organisateurs : National Street Rod Association
 4030 Park Avenue
 Memphis, TN 38111
 Téléphone :
 (901) 452-4030
 Télécopieur :
 (901) 452-6772

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
18 au 21 juillet	Oklahoma City State Fair Park	275	35 000

National Tank Truck Equipment Show

(Nationale)

Équipement de camions-citernes et services connexes

Participants : Propriétaires de parcs, gros transporteurs et transporteurs indépendants

Organisateurs : National Tank Truck Equipment Show
 2200 Mill Road
 Alexandria, VA 22314
 Téléphone :
 (703) 838-1960
 Télécopieur :
 (703) 684-5753

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
13 au 16 mai	Houston Hôtel Adams Mark	30	500
1992			
18 au 24 mai	San Francisco Hyatt Embarcadero	30	500

*Nota: Données non confirmées.

*National Tire Dealers
& Retreaders Association (NTDRA)*

(Nationale)

Gamme variée de pneus, d'équipement de rechapage et de services connexes

Participants : Détaillants, fabricants de caoutchouc et de pneus, fournisseurs des concessionnaires de pneus

Organisateurs : National Tire Dealers & Retreaders Association
1250 Eye Street NW, Suite 400
Washington, DC 20005
Téléphone : (202) 789-2300
Télécopieur : (202) 682-3999

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
18 au 21 septembre	Chicago Convention Center	1 000	12 000
1992			
28 septembre au 6 octobre DP	Las Vegas ÀD	1 000	13 000

*Nota: Données non confirmées.

National Truck Equipment Association

(Internationale)

Camions tous usages (catégories 1 à 7), fourgonnettes, carrosseries de camions; wagonnettes, souffleuses à neige; portes levantes, autres services connexes et équipement

Participants : Entrepreneurs en construction, représentants des municipalités, entreprises de service public, distributeurs

Organisateurs : National Truck Equipment Association 38705 Seven Mile Road, Suite 345 Livonia, MI 48152
Téléphone : (313) 462-2190
Télécopieur : (313) 462-2108

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
6 au 9 février	San Diego Convention Center	250	2 500
1992			
22 au 28 mars	New Orleans Convention Center	320	6 500

*Nota: Données non confirmées.

New England Truck Show

(Régionale)

Camions moyens et poids lourds, pièces, accessoires et services connexes

Participants : Entreprises de camionnage, sociétés de location de camions, gérants de parcs de camions

Organisateurs : NA Expositions Co. 33 Rutherford Street
 Charlestown, MA 02129
 Téléphone : (617) 242-6092
 Télécopieur : (617) 242-1817

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
2 au 4 mai	Boston, MA Bayside Expo Center	260	18 000
1992			
30 avril au 2 mai	Boston Bayside Expo Center	280	22 000

*Nota: Données non confirmées.

Performance Ford Club of America

(Nationale)

Tout véhicule avec moteur Ford; anciens camions et voitures Ford, pièces d'automobile pour camions et voitures Ford de tout âge, produits d'entretien, accessoires

Participants : Collectionneurs de véhicules Ford, réparateurs, distributeurs, fournisseurs

Organisateurs : Performance Ford Club of America
 13155 U.S. Route 25
 Ashville, OH 43103
 Téléphone :
 (614) 983-2273

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
Fin de semaine de la fête du Travail	Xenia Killcare Center	350	15 000

*Nota: Données non confirmées.

**Society of Automotive Engineers —
International Congress and Expo** (Internationale)

Pièces de rechange, accessoires, nouveaux produits et services pour automobiles et camions

Participants : Fabricants, fournisseurs, ingénieurs, designers, distributeurs

Organisateurs : Society of Automotive Engineers
400 Commonwealth Drive
Warrendale, PA 15086
Téléphone : (412) 776-4841
Télécopieur : (412) 776-5760

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
25 février	Detroit		
au 1 ^{er} mars	Cobo Hall	650	40 000
1992			
24 au	Detroit		
28 février	Cobe Hall	650	40 000

*Nota: Données non confirmées.

*Society of Automotive Engineers —
Truck & Bus Meeting and Expo*

(Nationale)

Pièces de rechange de camion et d'autobus, nouveaux produits, services connexes

Participants : Compagnies de camionnage et d'autobus, ingénieurs, distributeurs

Organisateurs : Society of Automotive Engineers
400 Commonwealth Drive
Warrendale, PA 15086
Téléphone : (412) 776-4841
Télécopieur : (412) 776-5760

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
18 au 21 novembre	Chicago O'Hare Exposition	110	3 000
1992			
16 au 19 novembre	Toledo Seagate Center	110	3 000

*Nota: Données non confirmées.

*Specialty Equipment Manufacturers Association/
Auto International*

(Internationale)

Gamme complète de pièces de rechange, accessoires et produits haut de gamme pour toutes les marques d'automobiles et de camions

Participants : Grands détaillants de produits d'automobile, entrepôts de distribution à succursales, indépendants et installateurs

Organisateurs : Epic Enterprises 3838 Camino del Rio
North, Suite 164
San Diego, CA 92108
Téléphone :
(619) 284-9268
Télécopieur :
(619) 284-7750

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
20 au 22 novembre	Las Vegas Convention Center	1 100	15 000
1992			
18 au 20 novembre	Tenue concurrentement avec Big 1 Las Vegas Convention Center	1 800	35 000

*Nota: Données non confirmées.

Sports Car Club of America

(Nationale)

Produits d'automobile, voitures sport et de course en tous genres

Participants : Membres des 108 sections du club

Organisateurs : Bill Chambers, 1220 N Broad Street,
National Co-ordinator Suite 1219
Sports Car Club of Philadelphia, PA 19121
America Show Téléphone :
(215) 236-0207
Télécopieur :
(215) 236-0707

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
20 au	Baltimore		
24 février	Stauffer Harbor Place	30	600

*Tire Dealers Retreaders Association —
New England*

(Régionale)

Pneus, équipement de réparation des pneus, machinerie de rechapage, batteries, roues, nouveaux produits connexes

Participants : Concessionnaires de pneus, principaux garages du
Massachusetts, de New York et du New Jersey

Organisateurs : Manny Dobrusin, 46 Radnor Road
Executive Director Brighton, MA 02135
New England Tire Dealers Retreaders Téléphone :
Association Show (617) 782-9693

DATE	LIEU	EXPOSANTS*	PARTICIPANTS
1991			
13 au	Sturbridge, MA		
16 mars	Sheraton Inn	95	750

*Nota: Données non confirmées.

Délégations commerciales du gouvernement canadien aux États-Unis

Mission

Région

Atlanta

Consulat général du Canada
Suite 400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, GA 30303-2705
Téléphone : (404) 577-6810
Télécopieur : (404) 524-5046

Alabama
Floride
Georgie
Mississippi
Caroline du Nord
Caroline du Sud
Tennessee
Porto Rico
Îles Vierges

Boston

Consulat général du Canada
Three Copley Place
Suite 400
Boston, MA 02116
Téléphone : (617) 262-3760
Télécopieur : (617) 262-3415

Maine
Massachusetts
New Hampshire
Rhode Island
Vermont
Saint-Pierre-et-
Miquelon

Buffalo

Consulat du Canada
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, NY 14203-2884
Téléphone : (716) 852-1247
Télécopieur : (716) 852-4340,
Poste 205

Ouest,
centre et
nord de l'État
de New York

Chicago

Consulat général du Canada
310 South Michigan Avenue
12th Floor
Chicago, IL 60604-4295
Téléphone : (312) 427-1031
Télécopieur : (312) 922-0637

Illinois
Missouri
Wisconsin
Région des quatre
villes de l'Iowa

Cleveland

Consulat du Canada
Illuminating Building
Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, OH 44113-1983
Téléphone : (216) 771-0150
Télécopieur : (216) 771-1688

Kentucky
Ohio
Virginie
occidentale
Région
occidentale de
la Pennsylvanie

Mission	Région
<p>Dallas Consulat général du Canada Place St. Paul Suite 1700 750 N. St. Paul Street Dallas, TX 75201-9990 Téléphone : (214) 922-9806 Télécopieur : (214) 922-9815</p>	<p>Texas Arkansas Kansas Louisiane Nouveau-Mexique Oklahoma</p>
<p>Detroit Consulat général du Canada 600 Renaissance Center Suite 1100 Detroit, MI 48243-1704 Téléphone : (313) 567-2340 Télécopieur : (313) 567-2164</p>	<p>Toledo (ville) Michigan Indiana</p>
<p>Los Angeles Consulat général du Canada 300 South Grand Avenue 10th Floor California Plaza Los Angeles, CA 90071 Téléphone : (213) 687-7432 Télécopieur : (213) 620-8827</p>	<p>Arizona Californie (10 comtés du sud) Nevada (Clark County)</p>
<p>Minneapolis Consulat général du Canada 701 Fourth Avenue South Suite 900 Minneapolis, MN 55415-1078 Téléphone : (612) 333-4641 Télécopieur : (612) 332-4061</p>	<p>Iowa Nebraska Minnesota Dakota Nord Dakota Sud Montana</p>
<p>New York Consulat général du Canada 1251 Avenue of the Americas New York, NY 10020-1175 Téléphone : (212) 586-2400 Télécopieur : (212) 246-7424</p>	<p>Connecticut New Jersey New York (sud) Bermudes</p>
<p>San Francisco Consulat général du Canada 50 Fremont Street Suite 2100 San Francisco, CA 94105 Téléphone : (415) 495-6021 Télécopieur : (415) 541-7708</p>	<p>Californie (reste) Colorado Hawaï Nevada (reste) Utah Wyoming</p>

Mission	Région
<p>Seattle Consulat général du Canada 412 Plaza 600 Sixth and Stewart Street Seattle, WA 98101-1286 Téléphone : (206) 443-1777 Télécopieur : (206) 443-1782, Poste 107</p>	<p>Alaska Idaho Oregon Washington</p>
<p>Washington Ambassade du Canada Promotion du commerce et accès au marché 501 Pennsylvania Avenue NW Washington, DC 20001 Téléphone : (202) 682-1740 Télécopieur : (202) 682-7726</p>	<p>District de Columbia Maryland Virginie Delaware Pennsylvanie (est)</p>

Bureaux commerciaux satellites du gouvernement canadien aux États-Unis

Canadian Government Trade
Office
20 North Orange Avenue,
Suite 1400
Orlando, FL 32801
Téléphone : (407) 841-7337
Télécopieur : (407) 425-6408

Canadian Government Trade
and Investment Development
Office
4677 Old Ironside Drive,
Suite 270
Santa Clara, CA 95054
Téléphone : (408) 988-8355
Télécopieur : (408) 988-6315

Canadian Government Trade
Office
3935 Westheimer Road,
Suite 301
Houston, TX 77027
Téléphone : (713)
627-8079/7433
Télécopieur : (713) 621-0193

Canadian Government Trade
Office
One Gateway Center
9th Floor, South Wing
Pittsburgh, PA 15222
Téléphone : (412) 392-2308
Télécopieur : (412) 392-2317

Canadian Government Trade
Office
250 East 5th Street
Suite 1500, Columbia Plaza
Cincinnati, OH 45202
Téléphone : (513) 762-7655
Télécopieur : (513) 762-7802

Canadian Government Trade
Office
231 South Bemiston Avenue
Suite 800
St. Louis, MO 63105
Téléphone : (314) 862-0130
Télécopieur : (314) 862-3129

Centre du commerce

international au Canada

Établis dans toutes les régions du Canada, les centres du commerce international offrent une gamme complète de services commerciaux aux exportateurs canadiens. Leur personnel est composé de délégués commerciaux chevronnés qui relèvent d'un délégué commercial principal d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Conseils en matière d'exportation et renseignements sur les débouchés sont parmi les services offerts par les centres qui aideront également les entreprises à établir des plans de commercialisation et appuieront la tenue de séminaires et d'ateliers sur l'exportation. Chaque centre sera en outre relié au réseau WIN-Exports d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Les centres sont situés dans les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et sont souvent le premier point de contact des entreprises qui souhaitent exporter.

En voici la liste. D'autres centres seront ultérieurement ouverts à Calgary, Regina, London et Québec.

Alberta

Centre du commerce
international
Suite 505
10179-105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Téléphone : (403) 495-2944
Télécopieur : (403) 495-4507
Télex : 0372762

Colombie-Britannique

Centre du commerce
international
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver (Colombie-
Britannique)
V6B 5H8
Téléphone : (604) 666-0434
Télécopieur : (604) 666-8330
Télex : 0451191

Île-du-Prince-Édouard

Centre du commerce
international
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Téléphone : (902) 566-7400/
74443
Télécopieur : (902) 566-7450
Télex : 01444129

Manitoba

Centre du commerce
international
608-330 Portage Avenue
P.O. Box 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-8036
Télécopieur : (204) 983-2187
Télex : 07-57624

Nouveau-Brunswick

Centre du commerce
international
Place Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : (506) 857-6452
Télécopieur : (506) 857-6429
Télex : 0142200

Nouvelle-Écosse

Centre du commerce
international
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone : (902) 426-7540
Télécopieur : (902) 426-2624
Télex : 019-225325

Ontario

Centre du commerce
international
Dominion Public Building,
4th Floor
1 Front Street West
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Téléphone : (416) 973-5203
Télécopieur : (416) 973-8714
Télex : 06524378

Québec

Centre du commerce
international
Tour de la Bourse
800, carré Victoria
Bureau 3800
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-8185
Télécopieur : (514) 283-3302
Télex : 05560768

Saskatchewan

Centre du commerce
international
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Téléphone : (306) 975-5315
Télécopieur : (306) 975-5334
Télex : 0742742

Terre-Neuve et Labrador

Centre du commerce
international
Parsons Building,
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Téléphone : (709) 772-5511
Télécopieur : (709) 772-5093
Télex : 0164749

Index chronologique des foires

de 1991-1992

1991 Janvier

20-22 American Traffic Service Association Show

Février

1-2 Great Lakes Auto Parts and Equipment Show

6-9 National Truck Equipment Association

9-12 National Automobile Dealers Show

20-24 Sports Car Club of America

25-1^{er} mars SAE — International Congress and Expo

26-28 Automotive Aftermarket Show (East)

27-2 mars National Independent Automobile Dealers

Mars

12-17 National Automotive Radiator Service

13-16 Tire Dealers Retreaders Association — New England

16-17 ASC-CA Automotive Service (North)

21-23 Mid-America Truck Show

Avril

6-7 Automotive Wholesalers Association — Oklahoma

6-9 National Automobile Dealers/Truck Dealers

7-9 Automobile Dealers Association — Arkansas

7-10 National American Trucking Association — Private Trucking

18-20 American Retreaders Association

21-24 Battery Council International

28-1^{er} mai National Association of Fleet Administrators

28-1^{er} mai National Courier Association of America

Mai

2-4 New England Truck Show

13-16 National Tank Truck Equipment Show

Juin

2-5 Automobile Dealers Association — Georgia

13-15 Automotive Engine Rebuilders Association (AERA)

24-26 International Carwash Association

28-30 ASC-CA Automotive Service (South)

Juillet

14-17 National School Transport Association

18-21 National Street Rod Association

Août

25-29 American Association of Motor Vehicle Administrators

31 août-

2 sept. Performance Ford Club of America

Septembre

5-7 Automotive Wholesalers Association — Illinois

5-8 Auto Truck Salvage Association — Pennsylvania

17-19 Motor Carriers — Kansas

18-21 National Tire Dealers & Retreaders (NTDRA)

ÀD Automotive Wholesalers Association — Ohio

Octobre

- 8-10 Automotive Parts & Accessories Association Show
- 13-16 Automotive Parts Rebuilders Association
- 18-19 Automotive Wholesalers Association — Texas
- 20-23 American Trucking Association Management (ATA)
- 22-25 Independent Battery Manufacturers Association

Novembre

- 18-21 SAE — Truck & Bus Meeting and Expo
- 20-22 SEMA/Auto International

1992 Décembre

Janvier

- 13-17 Mobile Air Conditioning Society (MACS)

Février

- 8-11 National Automobile Dealers Show
- 24-28 SAE — International Congress and Expo
- 26-28 Automotive Aftermarket Show (East)

Mars

- 19-21 Mid-America Truck Show
- 22-28 National Truck Equipment Association

Avril

- 3-4 Automotive Wholesalers Association — Oklahoma
- 8-10 America Retreaders Association
- 11-14 National Automobile Dealers/Truck Dealers
- 12-15 National Association of Fleet Administrators
- 30-2 mai New England Truck Show
- ÀD National American Trucking Association — Private

Mai

- 17-21 Battery Council International
- 18-24 National Tank Truck Equipment Show

Juin

- 18-20 Automotive Engine Rebuilders Association (AERA)

Juillet/Août

Septembre

- 10-12 Automotive Wholesalers Association — Illinois
- 13-17 American Association of Motor Vehicle Administrators
- 22-24 Motor Carriers — Kansas
- 28-6 oct. National Tire Dealers & Retreaders (NTDRA)

Octobre

- 2-4 Automotive Parts & Accessories Association Show
- 23-24 Automotive Wholesalers Association — Texas
- 24-28 Automotive Parts Rebuilders Association
- 25-28 American Trucking Association Management (ATA)

Novembre

- 16-19 SEA — Truck & Bus Meeting and Expo
- 18-20 American Traffic Service Association Show (Big "T")
- 18-20 Automotive Aftermarket Show (Big "I")
- 18-20 SEMA/Auto International

Décembre

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01029432 3



60984 81800



Affaires extérieures et External Affairs and
Commerce extérieur Canada International Trade Canada